

Editorial: Verhaltensökonomik und Sozialpolitik

Dominik Enste und Theresa Eyerund

Die Verhaltensökonomik hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem prosperierenden Forschungsfeld in den Wirtschaftswissenschaften entwickelt. Mit dem neoklassischen Modell nicht erklärbare Phänomene auf gesamtwirtschaftlicher Ebene (u.a. die Finanzkrise), aber insbesondere auf der individuellen Ebene (u.a. Steuerehrlichkeit, Kauf- und Anlageverhalten) haben der Economic Psychology bzw. Behavioral Economics Forschung zum Durchbruch verholfen. Sie erhebt den Anspruch, die restriktiven Annahmen der neoklassischen Modellwelt um psychologische Aspekte zu erweitern, und die Ökonomik näher an die realen Bedingungen menschlichen Verhaltens heranzuführen. Die aus diesem Forschungsstrang abgeleiteten neuen Erkenntnisse werden dabei nicht nur in den wissenschaftlichen Diskurs eingebunden, sondern sie erfordern auch ein Umdenken in der Wirtschaftspolitik.

In den USA und Großbritannien gehören Verhaltensökonomien mittlerweile regelmäßig den Beratungskomitees der Regierungen an. Das 2008 erschienene Buch „Nudge“ von Cass Sunstein und Richard Thaler fehlt in diesen Ländern in kaum einem Politikerbüro. Die Ideen des „libertären Paternalismus“ werden dort häufig in konkrete Instrumente für eine bessere Sozial- und Verbraucherschutzpolitik umgesetzt. Hierzulande finden solche Vorschläge – zum Beispiel für eine verhaltensökonomisch fundierte Reform der Riesterrente – bisher wenig Resonanz. Angesichts der demographischen Entwicklungen im Bereich der sozialen Sicherungssysteme fördert der Staat z.B. die private Altersvorsorge mit Zuschüssen bei der sogenannten Riester-Rente. Allerdings verursacht dies hohe Kosten, die alle Steuerzahler zu tragen haben, und die traditionelle ökonomische Anreizsetzung zeigt nur eine begrenzte Wirkung. So ist der ohnehin schon geringe Anteil an staatlich geförderten Sparvertragsabschlüsse in diesem Jahr noch weiter gesunken (BMAS 2013). Das Ziel des Aufbaus einer ergänzenden, privaten, kapitalgedeckten Rentenversicherung ist somit ins Stocken geraten. Zum einen sicherlich bedingt durch die derzeit geringen Renditen, zum anderen aber auch, weil sich viele Arbeitnehmer nicht mit den komplizierten, komplexen und schwer verständlichen Vertragsmodalitäten befassen wollen – zumal die positiven Auswirkungen erst in 40 oder 50 Jahren spürbar werden. Die Verhaltensökonomik kann nicht nur Erklärungen für dieses – aus neoklassischer Sicht – vielfach nicht rationale Verhalten der Sparer liefern, sondern auch bei der Entwicklung von einfachen, aber wirkungsvollen politischen Maßnahmen helfen. Doch wie in anderen Disziplinen auch, müssen neue Methoden und Medikamente vor ihrer Anwendung sorgfältig auf Nebenwirkungen geprüft werden. Welche Maßnahmen können und sollten abgeleitet werden? Wie groß sind die Risiken, die eingeübten und

vielfach bewährten Maßnahmen u.a. der Wohlfahrtsökonomik zu ersetzen und das normative Gerüst über Bord zu werfen? Das vorliegende Schwerpunktheft widmet sich diesem Diskurs und zeigt mögliche Handlungsfelder für die Nutzung verhaltensökonomischer Erkenntnisse in der Sozialpolitik auf.

1. Menschenbild und ordnungspolitische Wertvorstellungen

Die Einbindung der Verhaltensökonomik in die Politikberatung wirft zunächst die Frage nach der grundlegenden normativen Ausrichtung auf. Welches Menschenbild liegt den Analysen und Empfehlungen zugrunde? Welches Gesellschaftskonzept und -ideal, welche Wirtschaftsordnung prägt die Empfehlungen? Wie liberal, wie paternalistisch, wie demokratisch soll das Wirtschaftssystem sein? Wie viel Staat, wie viel Markt ist gewünscht?

Das Menschenbild, das den Betrachtungen der neoklassischen Wirtschaftstheorie zugrunde liegt, beschreibt den Menschen u.a. als rationales, eigennutzorientiertes und nutzenmaximierendes Wesen (*Becker* 1993). Ökonomen nutzen dieses Idealbild des homo oeconomicus, wohlwissend, dass es den wirklichen Menschen nicht genau abbildet. Viele Verhaltensweisen können Ökonomen damit gut erklären, z.B. dass bei Preissenkungen – ceteris paribus – die Nachfrage steigt. In Verbindung mit den Preiselastizitäten von Angebot und Nachfrage können dann auch die Umsatzänderungen prognostiziert werden. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts begann der Versuch, menschliches Verhalten in den Wirtschaftswissenschaften analog zu den Naturwissenschaften zu erklären. Im Zuge dessen wurden die Psychologie, die Ethik, die Soziologie, deren Aspekte bis dahin in die Betrachtungen eingeflossen waren (vgl. frühzeitig Adam Smith (1759)), zunehmend ignoriert (*Camerer/Loewenstein* 2001; *Schubert* 2013). In Deutschland hat Günter Schmolders (1960) im Rahmen der „Kölner Schule der Finanzpsychologie“ diese Spaltung überwunden. Herbert Simon (1957) sorgte dafür, dass die „bounded rationality“ der Menschen genauer betrachtet wurde: der Mensch handelt nicht immer rational, hat begrenzte kognitive Kapazitäten, ist in seinen Präferenzen sprunghaft und denkt auch mal an andere.

Aber die zwei grundlegenden Axiomen der Neoklassik, der methodologische Individualismus und die Konsumentensouveränität, haben weiterhin eine große (normative) Bedeutung: Sie stellen das Individuum mit seinen Bedürfnissen und Entscheidungen in den Mittelpunkt der theoretischen Betrachtung und verbinden damit ein grundsätzliches Werturteil. Das Individuum hat das Recht – und zugleich die Verantwortung – selbst zu entscheiden, welches Marktangebot relevant ist und welche Güter und Dienstleistungen den eigenen Präferenzen gemäß konsumiert werden sollen. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass kein anderer, außer dem Individuum selbst – nicht die Unternehmen, nicht die Politik – wissen, was der Einzelne möchte. Bei der Analyse und Bewertung verhaltensökonomischer Maßnahmen spielen diese Axiome eine zentrale Rolle, denn sie bilden quasi den Schutzwall vor uferloser Manipulation

durch den Staat. Inwieweit dürfen staatliche Eingriffe (vermeintlich) irrationales Verhalten korrigieren? Wo wird die (Entscheidungs-) Freiheit durch bestimmte Standardeinstellungen („default settings“) erweitert und wo unzulässiger Weise manipuliert? Welche Wertvorstellungen liegen den verhaltensökonomischen Maßnahmen zugrunde? Welche Empfehlungen lassen sich auf Basis einer „Psychologie der Freiheit“ (*Enste/Hüther* 2011) ableiten? Antworten auf diese Fragen und einen Überblick auf die ethische Vertretbarkeit verhaltensökonomisch basierter Maßnahmen geben *Mira Fischer und Sebastian Lotz* in diesem Heft. Ziel ist dabei die Entwicklung einer Heuristik und Skala zur Bewertung der Verhältnismäßigkeit der staatlichen Eingriffe.

2. Begrenzte Rationalität und Altersvorsorge

Im Bereich der Altersvorsorge wird deutlich: Viele Annahmen über das Sparverhalten der Bürger, die auf klassischen ökonomischen Prinzipien beruhen, treffen nicht zu. Dementsprechend sind politische Maßnahmen, die rationale Entscheidungen voraussetzen, nicht immer wirkungsvoll. Indem die Verhaltensökonomik psychologische Aspekte in das traditionelle ökonomische Modell einfließen lässt, ist sie im Stande, präzisere Aussagen über menschliches Verhalten zu treffen. Insbesondere in zwei Bereichen lassen sich neue Erkenntnisse finden:

Informationsverarbeitung: In der Verhaltensökonomik werden u.a. die begrenzte Informationsverarbeitungskapazität des Menschen (*Simon* 1957) sowie die Nutzung von Daumenregeln zur Umgehung kognitiver Anstrengung (*Gigerenzer* 2008) berücksichtigt. Die Verwendung von Heuristiken (Daumenregeln) und der Einfluss von Biases (Verzerrungen) wurden in zahlreichen Experimenten beobachtet. Die „Verfügbarkeitsheuristik“ zeigt beispielsweise, dass Menschen, anders als von der Standardtheorie angenommen, keine statistischen Verfahren zur Beurteilung von Wahrscheinlichkeiten nutzen. Stattdessen wird ein Ereignis für wahrscheinlicher gehalten, wenn es in der Erinnerung oder im Bekanntenkreis auffindbar ist (*Tversky/Kahneman* 1973). Auch die starke Ausprägung zur Beibehaltung des Status Quo unterstreicht ein nicht immer rationales Entscheidungsverhalten. Dieser Bias bewirkt, dass Menschen den Status Quo nicht nur für gerechter empfinden, sondern ihn in vielen Situationen auch besseren Alternativen vorziehen (*Samuelson/Zeckhauser* 1988).

Präferenzbildung: Auch bei der Präferenzbildung und deren Einfluss auf das Verhalten sind die psychologischen Erkenntnisse bereichernd. Die Neoklassik geht von stabilen, situationsunabhängigen und konsistenten Präferenzen von Individuen aus. Der „Framingeffekt“ aber bewirkt zum Beispiel, dass je nach Darstellung, Wortwahl oder Rahmenhandlung einer gleichen Situation, unterschiedliches Entscheidungsverhalten beobachtet werden kann. Einen ähnlichen Effekt bewirkt der „Ankereffekt.“ Individuen orientieren sich bei der Bewertung oder Handlung an einer gegebenen Information,

unabhängig davon, ob diese im Entscheidungskontext relevant ist oder nicht. Die Art der Präsentation einer Wahlsituation beeinflusst somit in hohem Maße die Entscheidung (Tversky/Kahneman 1981).

Besonders bei komplexen, anstrengenden oder für das Individuum unangenehmen bzw. in weiter Zukunft liegenden Entscheidungssituationen können solche Abweichungen vom rationalen Verhalten beobachtet werden. Die Planung der Vorsorge für das Alter gehört in diese Kategorie. *Felix Wilke* zeigt in seinem Beitrag, wie Vorsorgeentscheidungen unter Unsicherheit durch verschiedene (kognitive) Faktoren geprägt werden. Die Bundesregierung versucht durch die jährliche „Renteninformation“, diese Informationsdefizite und Unsicherheiten zu vermindern. Wie wirkungsvoll diese Maßnahme ist, wie sie von den Bürgern aufgenommen wird und welche Wege möglicherweise wirkungsvoller wären, analysiert *Marlene Haupt* in diesem Heft.

Literaturverzeichnis

- Becker, G. S.* (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) (2013): Riester-Verträge. I. Quartal 2013 - Tabellarische Übersicht, abgerufen von: http://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Thema-Rente/riesterrente-I-Quartal-2013.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt geprüft am 17.07.2013.
- Camerer, C. F./Loewenstein, G.* (2001): Behavioral Economics. Past, Present, Future, in *Camerer, C. F./Loewenstein, G./Rabin, M.*, Advances in Behavioral Economics, 3-52, New York.
- Enste, D./Hüther, M.* (2011): Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik. Zur Psychologie der Freiheit, Köln.
- Gigerenzer, G.* (2008): Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, München.
- Samuelson, W./Zeckhauser, R.* (1988): Status Quo Bias in Decision Making, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.
- Schmölders, G.* (1960): Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie, Hamburg
- Schubert, C.* (2013): Politische Implikationen der Verhaltensökonomik, *WiSt - Zeitschrift für Studium und Forschung*, 42(2), S. 84-89.
- Simon, H. A.* (1957): *Models of Man*, New York.
- Smith, A.* (1759): Theorie der ethischen Gefühle, in *Solms, M. G.* (Hrsg.), Frankfurt a.M.
- Thaler, R. H./Sunstein, C. R.* (2008): *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*, New Haven & London.
- Tversky, A./Kahneman, D.* (1973): Availability: A heuristic for judging frequency and probability, *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
- Tversky, A./Kahneman, D.* (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, *Science*, 211, (4481), 453-458.